

中国五金机电周刊

Electrical and mechanical hardware

指导单位:全国工商联五金机电商会

网络合作媒体:万贯五金机电网(http://www.wanguan.com)

2015年6月7日 星期日 运营总监:李洪洲 责编:杜高孝 编辑:唐勃 版式:鲁敏

投稿·咨询邮箱:ZGWJJD@yeah.net 新闻热线:028-68230696

企业家日报

5

辐射南四川 桥接藏滇黔 影响大西部

天府新区亿邦国际五金机电城全面招商

2000 机电商家在成都金牛宾馆参加招商大会



张强 本报记者 王剑兰 张建

5月28日,亿邦国际五金机电城在成都金牛宾馆隆重召开了招商大会,来自成都以及西部地区2000余机电领域的厂商代表参加了这次招商大会。

亿邦国际五金机电城位于国家级经济开发区——天府新区工业园区核心区域,由四川巨鑫投资有限公司斥巨资倾力打造。项目占地面积1000余亩,整体规划五金机电街区市场100万方,建成后预计容纳商家10000余家。项目周边铁路、公路、航空、码头成网状覆盖,比邻奥特莱斯、汇津钢材城、新津物流园区,坐享区域1000亿大市场,发展前景巨大。项目建成后将是目前省内同类行业中,建筑结构最高档、商务功能最齐全、市场配套最完善的国际化、现代化和品牌化的专业五金机电市场。

四川巨鑫投资有限公司已成功运营上海意邦建材城、青岛国际服装城、大连金州陶瓷批发城、沈阳亿丰广场、徐州新世纪装饰城等项目,专业市场运营经验丰富。如今,为了给项目后期开发运营打好基础,巨鑫投资有限公司吸纳了省内外大量专业人才,秉十数年专业运营经验,成立了专门的资产管理运营公司,负责亿邦国际五金机电城的运营,提供包括金融、技术、物流、信息在内的全方位支持。

据亿邦国际五金机电城运营成都天佑元和投资有限公司董事长彭建雄介绍,对于成都五金机电产业的发展,很多人有很多不同的看法和观点。但是,有一点是大家都毋庸置疑且公认的结论,金府商圈在非常繁荣10年之后,逐步在向裂变的临界点。今年年底,是金府商圈搬迁的关键点,以西部五金机电市场为代表的一批市场会实质性地开始拆迁。成都金府商圈20000余户商家即将面临搬迁,往何处去?当下,成都北边的选择就是青白江商圈。然而,青白江几个市场相加的面积也没有超过1200亩净用地规模,最多可容纳4000名商家。那么,剩下的商家怎么办?总数高达6000-8000家需要寻找新的经营场地,在成都绕城以内不可能,绕城以外唯有天府新区具备“天时地利人和”,成都五金机电行业初步呈现出南北“划蜀都大道而治”的产业竞争格局。

成都市区范围越来越大,从南到北,从东到西,已经需要用数小时来计算行程了,从南二绕到北二绕的物流距离是100多公里,按照货车的速度计算,排除堵车,大约至少需要两个小时以上。一旦堵车,可能是3-4小时的距离。这样的距离,足以改变一个产业的采购格局。

亿邦国际五金机电城登上成都五金机电产业发展舞台的基础条件已经完全具备。第二绕城高速、成雅高速刚好交会于亿邦国际五金机电城所在的成雅高速普兴(新津东)出口,第二绕城高速出口距项目所在地仅两公里,恰好是物流的最佳距离,既不会因为出口太近而拥堵,亦不会因为过远而失去辐射能力。

川藏高铁、成昆铁路、成绵乐城际快铁相继于项目周边穿过,车站距项目最远不超过3公里,如此距离,为项目带来的物流、交通便利,可想而知。

新的机场快速通道建成后,高架桥直达双流国际机场;二绕运营后,通过二绕转至新



新津县委常委、副县长、园区党工委书记左正洪介绍天府新区情况。



四川巨鑫投资集团有限公司总经理张松讲话。



运营商成都天佑元和投资有限公司董事长彭建雄介绍亿邦国际五金机电城情况。



机电商家现场签约。



招商大会现场。

机场高速,可以迅速到达正在建设中的成都第二国际机场。从三环路出发,可以经成新蒲

营地点的改变而坍塌,再到一个新的地方去,或许会花费10年的时间才能适应新的环境,而孩子的成长却等不了十年。如果在天府新区亿邦国际五金机电城,可以很负责任地说,从现在的金府商圈到新津普兴出口,不堵车只需40分钟,堵车也不会超过1个小时车程,这样的距离,完全可以不用改变生活圈子,“住在主城区,经营在园区”轻松实现,孩子的教育和成长完全不用担心了。

彭建雄介绍说,亿邦国际五金机电城具备以下更大优势:

一是运营管理更完善。亿邦国际五金机电城运营管理团队为在行业多年耕耘的成熟团队,结合巨鑫开发青白江大港建材城的运营管理经验,将具备更广阔的视野,更为丰富的手段,运营管理站在巨人肩膀之上,将实现更新的管理,更完善的运营。

二是价格更优惠。亿邦国际五金机电城一期商铺将采取“租十免三,锁定十年超低租金”的政策,让进场商家最大限度降低运营成本。

三是规模更大,商圈更完整。亿邦五金机电城规划占地面积1000亩,全部用于打造机电产业展示平台;伟经物流园、奥特莱斯、汇津钢材城、天府新区物流枢纽均环绕周围,形成完善的产业配套。伟经物流园更是利用其强大的川内乃至西部地区物流辐射能力、节点转运能力,与亿邦国际五金机电城达成了战略联盟,为入驻亿邦的机电商家提供第三方物流等后勤支持服务。

四是辐射面更大。未来的机电市场,将因为成都的逐渐扩大,经二绕或者一绕从南到北将花费两个小时以上时间,从成雅、成自泸、成渝、成灌等高速进来的采购需求将就近选择城南采购,两小时以上的物流距离足以改变一个产业,亿邦五金机电城将覆盖四川省乐山、自贡、宜宾、泸州、资阳、雅安、甘孜、阿坝、凉山、攀枝花以及云南贵州西藏等地。

亿邦国际五金机电城一期市场将于今年10月正式开始营业。在这产业格局发生翻天覆地变化的今天,成都五金机电产业分久必合、合久必分,两分天下,南北鼎立,天府新区当执牛耳。

快速通道、剑南大道等迅速通达。

新津县76平方公里的土地被纳入天府新区规划,属于“两翼”中的西翼和“六区”中的成眉战略性新兴产业功能区范围。涵盖了新材料产业功能区和国际铁路枢纽及现代物流功能区两个市级战略功能区,成为整个天府新区产业构架中不可或缺的两环。

除了大量基础设施建设以外,起步区内已落户中材西部新材料产业基地、新筑路桥轨道交通产业园、林海卫星通信材料基地、长阳科技新材料基地、方大西部新材料基地、中粮西部产业化基地、普洛斯现代物流等项目39个,总投资约350亿元。

在这样一片如火如荼的土地上,怎么可能少了作为产业基础配套的机电产业市场呢?在与青白江城厢镇同等距离,但更具战略、交通、物流优势的新津普兴镇,一座更有前景的机电产业展示新城已经展现。

很多商家之前对搬迁到二绕去,最大的抵触就是因为到现有的二绕市场经营,早上需要3个小时去,晚上需要3个小时回来,在实际经营中根本无法实现“经营在二绕,住在成都”的基本要求,必须要举家搬迁。这样的后果很可怕,就是商家的人脉圈子、孩子的教育体系、子女的成长环境在一瞬间会因为经

宁波 LED 照明产业规模位居全国第三

笔者从最近在浙江宁波召开的政府(国有)投资项目与本地LED生产企业信息对接会上获悉,2014年宁波市LED照明行业相关产业销售额达到了200多亿元,这一产业规模仅次于广州、深圳,位居全国第三。

据了解,宁波市LED照明行业经过十年的产品结构调整和重新布局后,发展加速。目前全市已有4000多家灯具企业,其中从事LED照明生产企业有1000多家,其中有200多家具有一定的生产规模和产品研发能力。宁波市已经成为长三角地区主要LED照明产业基地。(文)

国产机器人零部件遭遇国外技术、价格双重打压

平纪

RV 减速器: 国内外差价达数倍

据高工机器人统计数据显示,在工业机器人成本中,占比最高的是减速器,占比33%~38%,伺服系统占比20%~25%,控制器占比10%~15%。作为机器人重要成本组成部分的减速器,国内市场价格基本被日本哈默纳科、纳博特斯克两大公司主导,国内企业毫无话语权,任由“宰割”。

“国外卖给本国企业跟卖给我国企业的价格当然不一样。减速器在全世界就2-3家企业能做,价格能贵吗?”一位国内机器人制造企业负责人如是说。

新战略机器人产业研究所副所长李进科称,安川、发那科的减速器,卖给自己国家企业是5000-6000元人民币,但是卖给中国企业的价格可能达到20000-30000元。“比如日本的纳博特斯克牌减速器,同一款产品,可能在日本2000元就能买到,但中国企业就需要花费1万多元才能拿到。”

天津晟华机器人有限公司副总经理王赛表示,“5年前,这个减速器(纳博特斯克牌)国内外价差在3-5倍,目前价差在1.5-2倍。”据了解,日本、韩国减速器进入国内市场的方式有两种,一是以代理商的形式,另一种则是国内机器人制造企业直接向日韩厂商购买。

“代理商从厂商那里拿货的价格就已经很高了。代理商赚得不是很高,真正赚得高的是国外厂商。”李进科表示。王赛也指出,目前RV减速器代理商的利润抽成不算高,甚至已经控制在10%以下,除去税收以及代理商抽成,国内外价差依然很高。

“国外企业都这样,当你没有卡住你脖子,当你有时,压缩你的生存空间。”一位不愿具名的业内人士直言。深圳方瑞电子有限公司市场部人士杨克荣指出,国外的机械手在国内市场卖8万元,而国内企业使用国外品牌减速器和伺服组装的机械手市场价大概是7.5万元,仅便宜5000元左右。国产机械手没有明显的价格优势,谁还会选它?

大功率伺服电机: 对国内企业完全封锁

国内外价差居高不下的背后,是RV减速器国产化进程缓慢,日本、韩国拥有技术垄断优势。据了解,减速器分为谐波、RV减速器两大类。经过近两年发展,国内在谐波减速器上已经取得突破,产品也趋于成熟。例如,苏州绿的谐波传动科技有限公司研发的谐波减速器已经实现量产并初步得到国内市场的认可,去年出货量已经超过2万台。

RV减速器方面,国内亦有几家厂商在研发销售,包括浙江恒丰泰、南通振康、武汉精华等,但目前上述几家企业的RV减速器仍处于推广试用阶段。

业内人士分析表示,虽然国内好几个企业正在投入研发,但从市场反馈来看,RV减速器稳定性等性能还不能满足下游应用企业的生产需求。“国产的RV减速器目前基本不能用,因为近两年刚起步,都没有经过实践的检验,性能不稳定那是必然的。只能先投放市场,在试用中逐渐完善。”一位不愿具名的业内人士表示。

王赛认为,日本RV减速器卖给我国企业的价格高有两个原因,从感性层面而言,日本企业比较支持本土民族工业;从理性上说,日本国内应用企业对减速器的需求量远远大于我国机器人厂商的需求量,卖给日本企业属于批发,卖给中国企业相当于零售,批发和零售的价格不一样也正常。“随着国内机器人开发企业越来越多,需求量日益上升,日本卖给我国企业的价格已经有所下降。”王赛表示,RV减速器确实存在技术垄断问题,但价格主要还是看销量,国外卖给我国一些机器人制造大户的价格甚至比经销商的进货价都低。

李进科称,日本等国不仅对RV减速器进行技术垄断,在大功率伺服电机上对我国企业更是实行完全封锁,不向国内机器人制造企业开放销售。“大功率的伺服电机人家根本就不卖给你,我们用的都是小功率的。控制器就别说了,卖到中国的都是淘汰品,这就是技术封锁。”国内某知名机器人系统开发厂商内部人士表示。



亿邦国际五金机电城一期亮相 广邀五金机电客商共谋未来...

联系电话: 87727777